

一周热词

厉玮

迪士尼

2009年1月,上海迪士尼项目揭开了它的神秘面纱。没想到这一等,就是七年之痒。今年6月16日,这座梦幻乐园终于要开门迎客了。但愿这一次,别再跳票了。

位于浦东新区川沙新镇的上海迪士尼是中国大陆第一个、亚洲第三个、世界第六个迪斯尼主题公园。几乎每一部迪士尼作品,都是一个“IP神话”。从手表、玩具,到箱包、家居用品,从电子产品、传媒,再到主题公园,迪士尼俨然已经缔造起一个被商业包裹的童话帝国。

上海迪士尼尚未正式开园,一场空前激烈的价格战已经提前打响了。上海的平日门票价格为370元,高峰日门票价格为499元,这一平日票定价在目前迪士尼公司分布全球的12个乐园6个度假区中为最低。

当然,这可不是简单的价格比拼,迪士尼在背后早就定下了一套全球均衡的门票策略。而且,别看门票低,但赚的钱并不

少,据中国的大型旅行公司携程等预测,上海迪士尼每年将迎来1000万到1500万人次的游客,其中国内游客将占到95%。

在上海迪士尼落地之前,对国内的真爱粉来说第一选择就是去香港迪士尼。而在过去的一整年,香港旅游业都面对挑战。香港迪士尼的整体入场人次同比下降9.3%至680万人次,而主要是因为内地旅客入场人次同比减少23%。如今,上海迪士尼的规模可是香港迪士尼的三倍。而最受期待的迪士尼城堡,上海的设计也分分钟完爆香港。

最近,各种关于“上海迪士尼免费送门票”的福利帖在朋友圈疯狂流传。果不其然,上海迪士尼官方工作人员立马站了出来,称除了官方微信的赠票活动,其他活动均是借机营销的假消息。所以,一切的前提还是得有个充实的荷包。别再躺着做春秋梦了,赶紧努力赚钱吧!



态度与主张

主持 厉玮



“等到2030年8月30日,我的100岁生日那天,我计划宣布GEICO登上了行业金字塔尖,请在你的日历上标注一下。”

——“股神”沃伦·巴菲特

点评:投资者期待已久的2016年巴菲特致股东信终于出炉了。今年,他旗下伯克希尔哈萨维全年经营利润173.6亿美元,净利润240.8亿美元。这是“股神”亲自撰写的第51封“致投资者信”,他坚持不投资互联网,也告诫大家勿唱空美国经济。至于给伯克希尔选接班人的事,85岁的巴菲特仍未给出明确答案。看来,这个精力充沛的老头似乎将退休年龄延期到了100岁。



“我们现在有一个好的方向、好的位置,在这两个前提下,我们就剩下撇着屁股干活。《奇葩说》保守估计有1000万左右的粉丝,我们要从他们对这个节目寄托的情感和对价值观的认同及其带来的愉悦中找到商业机会,才可以为他们做出服务。未来五年,米未仍要做行业的头部玩家。”

——米未传媒CEO马东

点评:几天前,米未传媒对外公布已完成A轮融资,投资方为基石资本,估值20亿人民币。虽然只有老东家“爱奇艺”估值的九分之一,但马东和米未已然成为目前最顶尖的网生团队。《奇葩说》之后,米未除了新IP的布局,还会将一些钱用在投资上。总之,马东的商业逻辑就是:粉丝为王。



“是否超越BAT不是我们的目标,是否超越IAT(苹果、亚马逊、特斯拉)也不是我们的目标。今年是乐视生态全球化元年,我们的主题是逐梦全球,希望每个人都有这种精神。”

——乐视董事长兼CEO贾跃亭

点评:前几天的乐视年会上,贾跃亭宣布乐视云完成A轮融资,估值70亿元人民币。2015年乐视赚大了!净利润9611万元,年增31.84%,老贾数钱数到手抽筋。

创数据

整理 厉玮

1,304,300

眼下,女性创业者开始涌现,仅在杭州这块版图上,我们就看到了不少柔软的身影。《浙江女性创业年度报告(2015)》显示,截至2015年11月底,浙江由女性创办的市场主体数量达130.43万户,占全省市场主体数量的比例为28%。

然而,杭州现有众创空间及创业平台70余家,却没有一家为女性创业者提供全方位服务的。为激励女性创业,释放女性创业潜力,促进女性创业项目健康成长,长三角首个女创平台MISS X应运而生。

MISS X的创始人李嘉媛是个准90后,有过两年投资背景。这个平台将陆续整合女性创业项目,为其提供法律援助、人才对接、投融资咨询、品牌落地等一系列创投服务。最近,这个史上颜值最高的女性众创公司开始招募了。同时,MISS X一期创业营也正式启动了。

3

不拼爹不拼娘不拼钱,他们只有拼命。前天,胡润研究院发布《2016胡润全球少壮派白手起家富豪榜》,统计了全球40岁及以下的白手起家十亿美金富豪,一共39位,他们来自7个国家,平均年龄是35岁。马克·扎克伯格以3100亿元位居榜首,其中美国有17位白手起家富豪,中国也有13位富豪入选。

值得关注的是,今年杭州有三位80后上榜。其



八卦阵

厉玮

“首富”or“首负”?

王健林又成中国首富了。

2月24日,《2016胡润全球富豪榜》发布。王健林家族以1700亿超过李河君和马云,重回中国首富宝座,同时超过李嘉诚,首次成为全球华人首富。

这种时候,总有人会出来唱唱反调。去年10月在微信朋友圈疯传的一则王健林“首富”变“首负”的文章又被挖了出来。作者“啸侃君”直指,万达负债4205亿元人民币,超2780亿元人民币资产被抵押,王健林欠了一屁股债,为此不得不“断臂再生”。

不过话说回来,中国那些能站到台面上的富豪们,哪一个不是“负债累累”一路堆积起来的?最近,阿里被爆正在和银行洽谈一笔40亿美元的贷款,用于包括收购在内的扩张计划。怪不得有人又跳出来调侃那些“啸侃君”们,吃地沟油的命,操王健林的心。欠的不会问你讨,赚的还能掉进你碗里?

当然,眼下王健林还是有不少不得不忧虑的烦心事。商业地产重资产“包袱”短期难解,万达百货遭遇线上冲击,电商业务效果尴尬的现状,万达这座商业帝国正在经历一场空前的地产动荡。

游戏规则在改变,万达怎么突围而出?王健林一直在探索轻资产业务模式。去年,他甩卖了5座万达广场,关闭了10家严重亏损百货。其中还包括杭州,不到一年时间,城北的万达百货就撤离了万达广场,由苏宁云店接替。在宣布“去房产化”以后,王健林还做出了重磅决定:转让已经拿到地的、将在2017年以后开业的重资产项目。未来,万达的四个发展方向:万达商业、文化集团、金融板块和电子商务。

再多扯一点。王健林每天忧心忡忡,而儿子王思聪的投资生意倒做得风生水起。说到这里,又要先提一提“啸侃君”。他不光开黑王健林,还把王思聪比作袁世凯的长子,建议他学门谋生技能比较好,比如修车、水电工、会计之类

的,不然下半辈子穷困潦倒。

但人家“国民老公”就是一个有钱任性的奇男子,砸钱电子竞技,签约思密达女团。实际上,王思聪旗下的普思资本自2012年5月至今,已经顺利完成26个项目的股权投资。而靠着投资以及其他业务,他已凭借40亿的身家尾随老父亲登陆胡润百富榜。

单从创造的价值来看,王健林的万达集团要远高于王思聪的普思资本;但是粉丝数据上看,王思聪的人气却远远高于自己的亲爹。这不,“老公”又上娱乐头条了!多大的新闻呢?呵呵,就是和女友雪梨同戴棒球帽,甜蜜拉小手。



舆论场

齐航

中国式房产中介为啥招人烦?

“喂,你好,我这边是xx公司xx门店的。xx先生,请问您名下有房子想要出售吗?现在行情好,可以卖个好价钱。”

“没有。你是怎么拿到我电话的?下次不要再打过来了。”

“不好意思,只是询问一下。下次如果您有卖方需求,可以跟我联系。”

摆完电话,xx先生一头雾水,一脸黑线。但也许没过几天,以上对话就会再重复一遍。

没错,这就是一段发生在房产中介和普通市民间的典型对话。最近,有关房产中介的财经文章刷爆了朋友圈。一份调查显示,消费者对房产中介行业的满意度只有11%。结合这样窥斑见豹的抽样调查以及我们日常生活中的切身感知,中国式房产中介确实是个不怎么招人待见的行业。

中国式房产中介为啥招人烦?

首先当然是那些无孔不入的“类骚扰”电话,它直接影响了我们对这个行业的感知。这是一个信息过载的时代,也是一个隐私稀缺的时代。在你眼中的隐私,也许是商家眼中具有营销价值的“大数据”,互联网加快了信息的流转速度,也容易模糊一些原本清晰的边界。其实一个城市房地产市场圈子并不大,房产中介从业人员通过一些非正式、非公开的方式,总是能拿到一些房源和潜在购房者的信息,然后你就会接到文章开头那样的电话,让你在营销轰炸下无所遁形。在一个体验至上的新经济时代,中国式房地产中介实在是太不讲求体验感了。

当然更重要的,还是中国式房产中介的商业模式。虽然像链家这样处于风口浪尖的公司已经在探索融资理财方面的“创新”盈利模式,但事实上房产中介目前的主要收入来源,仍然是佣金收入。对于房产中介而言,更高的成交价意味着更多的佣金收入。所以他们天然有拉高房价的冲动,区别只在于每个公司拉高房价的能力不同。有些强势公司善于攫取独家房源,然后借助对优质房源的把控力抬高交易价。在购房者眼中,中介和售房者好像形成了某种“合谋”关系,二手房买卖也变成了一场零和游戏。但有数据显示,2015年的二手房销售中,70%左右是置换房,需要卖一买一,所以一场交易里的强势方也可能是另一场交易里的弱势方。不过,无论强势弱势,房产中介都是利益最大化。

既然中国式房产中介这么招人烦,为啥它们的门店依然无所不在?因为二手房交易这样的市场实在是太分散了。卖家散落在城市的各个角落,买家亦然,买卖双方之间天然存在巨大的信息不对称。这不像新房市场,房源集中在一块,而且有品牌背书,信息不对称程度就小很多。而房产买卖又是金额极大的交易,大家都慎之又慎。但一个人不可能花那么多时间去收集房源信息,然后挨个去实地看房,那样消除信息不对称的成本太大。

因此二手房交易市场是几乎不可能完全“去中介化”的。在交易链条中,房产中介应该扮演一个消除信息不对称的角色,对房源进行尽职调查,提高买卖双方的对接效率并促成交易,然后在一个市场公允的房价水平上提取佣金,就相当于买卖双方为服务付费。

难以“去中介化”不该成为拥兵自重、损人自肥的理由。

中国式房产中介需要自问,你真的是为这个行业创造价值了吗?